



EL RADAR DE MI NEGOCIO PELUQUERÍAS

ATIENDE LAS NECESIDADES DE TUS CLIENTES



Pagos Electrónicos

La forma tradicional de pagar por un producto o servicio está cambiando, los pagos electrónicos están cada vez más presentes y serán solicitados en tu peluquería.



Canales digitales

El consumo de los canales digitales aumenta, la presencia de tus clientes y nuevos clientes en redes sociales es muy alta, cada vez la gente busca más y más peluquerías que estén conectadas en redes sociales.



Catálogos digitales

Las personas demandan cada vez más catálogos digitales de los productos o servicios, por dos razones:

- Reducir el impacto ambiental
- Conocer la disponibilidad inmediata de los productos y servicios que ofreces

No te quedes atrás, empieza a construir esos catálogos digitales para tus clientes, incluyendo ofertas de productos o servicios, y campañas de fechas especiales.

NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

TENDENCIA

¿CÓMO IMPLEMENTARLA?

- Reactivación en la venta de productos para el cabello
- Aumento en la demanda de productos de higiene personal
- Regreso a los tratamientos caseros
- Preferencia por marcas con valores sociales y ambientales
- Nuevas experiencias virtuales
- En el caso del maquillaje es preferible que el usuario lleve sus propios productos
- Los empaques tipo spray o stick para productos cosméticos, serán los preferidos para evitar el contacto con la piel y contaminación del producto
- Preferencia por productos “clean beauty”: productos de belleza libres de tóxicos e ingredientes perjudiciales para la salud
- Amplía tu portafolio de productos para cambios de estilo, ya sea de corte o color o ambas. Es posible que muchos de tus clientes acudan a este tipo de servicios
- Incorpora la venta de gel antibacterial, kits de asepsia, cosméticos desinfectantes, entre otros
- Aprovecha no solo para la venta de los productos, sino también para la venta de cursos, servicios de asesoría, consultorías de belleza, y contenidos de "hazlo tu mismo", etc.
- Incluye líneas de productos que combinen belleza y bienestar
- Desarrolla "live chats", o clases virtuales que podrás incorporar en el futuro en el punto de venta
- Pon a disposición de tus clientes productos de maquillaje para la venta
- Desarrolla alianzas con nuevos proveedores que ofrezcan este tipo de productos, aprovecha los descuentos y paquetes especiales que ofrecen al incursionar con nuevas líneas de productos
- Privilegia los productos con ingredientes naturales, pero con componentes seguros que conserven su vida útil